
Crisis de la integración europea y de la ‘Europa Global’: Implicancias para América Latina

Consuelo Silva Flores¹

La crisis estructural de la economía europea y su largo declive

Es sabido que la llamada Gran Recesión de 2008-2009 golpeó más duramente a los países capitalistas desarrollados y a los más débiles de Europa, especialmente a los del Este y Centro europeo (Islandia, Irlanda, Grecia y España). Desde entonces, los líderes políticos del bloque han prometido emprender cualquier acción con el objetivo de salvar al euro. Sin embargo, los problemas en vez de disminuir, tienden a multiplicarse, a tal grado que en el año 2011 el foco de la crisis mundial se ha trasladado a la propia Unión Europea (UE).

Peor aún, durante el año 2012 la economía europea entró definitivamente a una nueva recesión, incluso antes de alcanzar el nivel máximo del Producto Interno Bruto (PIB) de hace cuatro años atrás. Los datos disponibles para el cuarto trimestre de dicho año sugieren que los impactos negativos sobre el crecimiento económico se habrían intensificado. Para el conjunto del 2012, el PIB del área euro (17)² registró

¹ Economista. Miembro del GT Integración y Unión Latinoamericana de CLACSO. Miembro de la Red de Estudios de Economía Mundial (REDEM).

² Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Malta, Países Bajos y Portugal.

un decepcionante -0,6 por ciento y el de la zona europea (27)³ un -0,3 por ciento, según el Banco Central Europeo (BCE). Preocupa la nueva recesión de Inglaterra así como el frenazo en el crecimiento de las economías de Francia y Alemania (ver cuadro N° 1), sumándose así a los países del sur del continente (Italia, España, Portugal y Grecia), que están sumidos en una profunda depresión o recesión económica.

Cuadro N° 1
Tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto real
(porcentaje)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (*)	2014 (*)
U E (27 países)	3,2	0,3	-4,3	2,1	1,5	-0,3	0,1	1,6
Zona Euro	3,0	0,4	-4,4	2,0	1,4	-0,6	0,3	1,4
Alemania	3,3	1,1	-5,1	4,2	3,0	0,7	0,5	2,0
Irlanda	5,4	-2,1	-5,5	-0,8	1,4	0,7	1,1	2,2
Grecia	3,5	-0,2	-3,1	-4,9	-7,1	-6,4	-4,4	0,6
España	3,5	0,9	-3,7	-0,3	0,4	-1,4	-1,4	0,8
Francia	2,3	-0,1	-3,1	1,7	1,7	0,0	0,1	1,2
Italia	1,7	-1,2	-5,5	1,7	0,4	-2,4	-1,0	0,8
Portugal	2,4	0,0	-2,9	1,9	-1,6	-3,2	-1,9	0,8
Reino Unido	3,6	-1,0	-4,0	1,8	0,9	0,2	0,9	1,9

Fuente: EUROSTAT.

De esta segunda caída de la economía europea, aquí interesa destacar dos aspectos que parecen claves para su comprensión. Por un lado, el hecho de que su desarrollo está completamente dominado por la caída de la inversión. En efecto, la tasa de formación bruta de capital fijo ha descendido significativamente desde 2008 por 4 años consecutivos. Durante los cuatro trimestres del 2012 esta tendencia alcanzó nuevas profundidades, con resultados más adversos y con una contribución

³ Portugal, Luxemburgo, Italia, Francia, Polonia, Alemania, Letonia, Bulgaria, Lituania, Malta, Austria, Rumania, Dinamarca, Reino Unido, España, Republica Checa, Hungría, Grecia, Eslovaquia, Países Bajos, Estonia, Suecia, Finlandia, Bélgica, Eslovenia, Chipre e Irlanda.

al PIB todavía negativa, sobre todo en el último trimestre (Eurostat, 2013: 5). Datos recientes de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) indican que la inversión fija al final del 2012 estaba por debajo de su peak del primer trimestre de 2008 (en términos de paridad de poder de compra), superando casi en un 150 por ciento la caída del PIB.

Por otro lado, también puede constatarse, en igual período, una contracción en el gasto de consumo privado, la que se acentuó en 2012, como resultado del empeoramiento del desempleo y los bajos salarios. Al igual que la inversión, registró en los cuatro trimestres del año resultados en rojo y su contribución al PIB también fue negativa. Por lo demás, la larga caída de la inversión y el consumo privado fue acompañada por una contracción del gasto público en la zona euro durante el año pasado, por lo que su aporte al PIB fue prácticamente nulo. Esto se reflejará, a su vez, en una fuerte reducción de la producción industrial, agravada por el exceso de capacidad instalada en las empresas (BBVA Research, 2013: 17).

En suma, esta segunda recesión de la economía europea deja en evidencia que las soluciones neoliberales (las políticas de apoyo al sector financiero y las políticas de austeridad) adoptadas por los gobiernos del bloque, junto a la Comisión Europea, al Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Central Europeo (BCE) (la llamada Troika), han fracasado estrepitosamente en el intento por reactivar el consumo interno y la inversión, y han impedido el impulso de una eventual recuperación económica.

Debe tenerse en cuenta que, a finales de junio de 2012, los burócratas de la zona euro acordaron entre ‘cuatro paredes’ un nuevo paquete de medidas para destrabar la crisis. Primero, crearán en el futuro un mecanismo único de supervisión bancaria regido por el BCE para promover la estabilidad financiera. Segundo, con la supervisión centralizada, se podrían utilizar directamente los fondos de rescate para salvar los bancos en crisis. Tercero, el gobierno de España recibirá 100 mil millones de euros para reestructurar su sistema bancario. Finalmente, se aprobó un paquete de medidas para estimular el crecimiento y el empleo (CEPAL, 2012: 39). Dos meses más tarde, el BCE reafirmó su compromiso de respaldar el euro, y en septiembre anunció el pro-

grama de compra de deuda (OMT, en su sigla en inglés) (BBVA Research, 2013: 17).

Estas medidas han dado lugar a evaluaciones optimistas por parte de algunos personajes (quienes señalan que lo peor de la crisis ha pasado), como la del presidente francés, Francois Hollande (The Guardian, 2012). Este optimismo exagerado ha sido promovido activamente por el presidente del BCE, Mario Draghi, quien declaró a principios de este año que la economía de la zona euro podría comenzar a recuperarse en el segundo semestre de 2013, aludiendo a un ‘contagio positivo’ que ya estaría echando raíces.

No obstante, existe una opinión ampliamente compartida que sostiene que las medidas anteriores son insuficientes para resolver la crisis europea, más aún cuando sus principales instituciones están sometidas a los dictados del capital financiero o dirigidas directamente por sus representantes (este es el caso del BCE). Si bien la gran mayoría de las críticas apuntan a las políticas impuestas por la Troika, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) opta por focalizarla en uno de sus miembros: “la Comisión Europea parece seguir a los mercados en vez de conducirlos, y reacciona tarde y en una escala que no se condice con la magnitud de la crisis” (CEPAL, 2012: 39).

De las medidas acordadas, la creación de la unión bancaria deberá esperar hasta marzo del 2014. Esto es considerado por los expertos, un periodo breve, dado que existen varios candidatos para ser el principal centro financiero y bancario de la zona, además que este proceso implicaría trasladar el poder de control de los bancos e instituciones financieras de las autoridades nacionales a las supranacionales europeas.

Adicionalmente, habría que precisar que el uso de los fondos de rescate ha encontrado una oposición virulenta por parte del Bundesbank y su eventual materialización implicaría que, según Costa Lapavitsas “un país debe aceptar las duras condiciones de austeridad, ¿qué político europeo va a hacer esto?”. Por encima de todo, para este autor “el BCE puede proporcionar liquidez, pero no puede hacer nada acerca de la solvencia de los Estados. La periferia de la eurozona está en bancarrota, y la política de austeridad de la UE está empeorando

las cosas, especialmente en Grecia” (Lapavitsas, 2012). La situación actual de Chipre estaría confirmando el primer punto, dejando en evidencia además profundas diferencias, al interior de la Troika, acerca de los tipos de condicionamientos.

Otra de las medidas acordadas fue la recapitalización directa de los bancos españoles en quiebra; claro que las condiciones de esta ayuda no eran tan ‘favorables’ como las describió el Gobierno del presidente Mariano Rajoy, quien fue desmentido en cuestión de horas por las distintas instituciones europeas y el FMI. Así, la tasa de interés para el Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB) estaría entre el 3 y el 4 por ciento, esto es, dos puntos encima de la inflación y tres puntos sobre los créditos del BCE a la banca privada europea. Esta tasa no solo aplica a los bancos que necesiten hacerlo a través del FROB, sino al conjunto de las entidades financieras. Tampoco el gobierno español ‘dirigirá y supervisará la reforma del sector financiero’, sino que esta tarea recaerá en la Troika. Por último, Eurostat hizo pública una nota aclarando que el dinero que se utilice de la línea de crédito se computará inmediatamente en la deuda y en el déficit. En definitiva, todas estas medidas implican una real cesión de soberanía, a pesar de los intentos por ocultarla.

Cabe agregar que, si bien la mayoría de los países de la UE han ratificado el llamado ‘pacto fiscal’, que entrega a la Comisión Europea mayores poderes para supervisar los presupuestos nacionales e imponer límites de déficit a los países miembros, la unión fiscal parece haber sido pospuesta⁴. Esta “otra parte de la integración europea” no tuvo avances en la segunda mitad del año pasado “dadas las dificultades políticas para dar pasos hacia la mutualización de la deuda pública en un año electoral en Alemania” (BBVA Research, 2013: 3). El reciente ejercicio presupuestario de la Comisión Europea, que ha

⁴El 9 de diciembre de 2011, el Consejo Europeo anunció un nuevo pacto fiscal que fue incorporado en el Tratado sobre la Estabilidad, Coordinación y Gobernanza (TSCG), firmado por 25 gobiernos de la UE en marzo de 2012, posteriormente ratificado por los gobiernos nacionales firmantes, y en vigor desde enero de 2013. El Pacto incluye un compromiso por parte de los gobiernos a un tope del 0,5% sobre el “déficit estructural” implícito en sus ingresos anuales y los planes de gasto. Asimismo, refuerza las normas fiscales existentes del Tratado de Maastricht a través de un procedimiento de ajuste obligatorio, a ser aplicado por el Tribunal Europeo de Justicia (Radice, 2013: 3).

optado por seguir con la austeridad fiscal, aleja aún más las posibilidades de tal unión. “Después de todo, el estancamiento y la recesión abierta -agravada por la carga de la austeridad fiscal, la fortaleza del euro y una contracción del crédito- siguen siendo la norma europea” (Roubini, 2013). Por lo cual, este año no será muy distinto al anterior, proyectándose una contracción de -0,2 por ciento en el crecimiento de la zona euro, la cual solo regresaría a cifras positivas en 2014 (0,9 por ciento).

En una mirada de mediano plazo, puede decirse que los problemas fundamentales de la unión monetaria están lejos de ser resueltos. La dificultad esencial son los desequilibrios comerciales intraeuropeos, donde el enorme superávit de Alemania se refleja en el déficit de otros países. Esta creciente desigualdad resultó de la estrategia de crecimiento, basada en las exportaciones, impulsada por el gobierno socialdemócrata a comienzos de 2000, tras un pobre desempeño del crecimiento económico. Esta estrategia, seguida después con celo por la coalición de la canciller Angela Merkel, contó no solo con subvenciones de facto a las exportaciones a través de incentivos fiscales, sino también con el acuerdo de los sindicatos para moderar los salarios reales y reducir la protección laboral (Weeks, 2012). Uno de los efectos de la ‘moderación salarial’ será el lento crecimiento de las importaciones, lo que supone un superávit creciente de la balanza comercial. Este ‘neomercantilismo’ dio lugar a grandes desequilibrios comerciales, los cuales permitieron que las economías centrales (sobre todo Alemania) alimentaran la expansión crediticia y de burbujas en las economías periféricas del sur de Europa (Stockhammer, 2013: 10). Con el desarrollo de la crisis, estos desbalances se han profundizado todavía más.

Los dos autores citados (Weeks y Stockhammer), al igual que muchos otros economistas, coinciden en que estos desequilibrios crecieron significativamente a partir de la introducción del euro y fueron posibles gracias a los propósitos deliberados (defectos, para otros) dados por el sistema de la moneda única. Otras visiones postulan que los problemas de crecimiento de Europa no se iniciaron con la presente crisis ni con la introducción del euro, sino varias décadas antes. El cuadro N° 2 muestra que la tasa de crecimiento real de los seis países europeos seleccionados ha sido en cada década (en promedio) más lenta de forma sucesiva. La caída entre las décadas de 1960 y 1990 fue equivalente a la asombrosa cifra de 54 puntos porcentuales. Por

el contrario, y a modo de referencia, los Estados Unidos exhiben un crecimiento bastante estable desde 1970 hasta la década de 1990, pero luego registra una abrupta caída de más del 50 por ciento en el último decenio del siglo (The Economist, 2012).

Cuadro N° 2
Tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto real,
por décadas
(porcentajes)

Países	1960	1970	1980	1990	2000
España	110,0	42,0	31,1	31,1	24,1
Reino Unido	33,9	28,0	33,3	29,7	19,7
Estados Unidos	49,5	38,8	35,9	37,4	17,3
Holanda	60,3	39,8	21,2	36,9	14,9
Francia	70,4	41,9	25,8	20,7	11,7
Alemania	53,5	39,4	22,9	22,3	8,4
Italia	76,9	43,6	27,6	16,1	4,1

Fuente: OCDE.

Tales tasas promedios no deben ocultar el hecho que el crecimiento del bloque europeo ha sido más débil en la última década que el registrado por Japón en su década pérdida (1990), ni que durante los años de crisis (2008-2012) las tasas de crecimiento arrojan un promedio negativo, de -0,16 por ciento para la zona europea y de -0,22 por ciento para la zona euro. En definitiva, Europa no solo atraviesa por una segunda recesión, sino por una profunda crisis estructural que abarca las dimensiones sociales y políticas.

Las inconsistencias del euro y los orígenes de la crisis económica y político-social

La crisis estructural de la economía europea ha puesto al descubierto ‘fallas’ fundamentales en la arquitectura del euro. Este sistema

fue creado a partir de una alianza de Estados y descansa en tres pilares básicos: “Primero, un banco central independiente con plenas atribuciones sobre la política monetaria y presidiendo a un mercado monetario homogéneo para los bancos; segundo, una política fiscal nacional rigurosa impuesta a través del Pacto de Estabilidad y Crecimiento; y tercero, una presión implacable sobre los salarios de los trabajadores y condiciones para asegurar la competitividad del capital europeo” (Lapavitsas, 2011).

Estos pilares institucionalizan efectivamente la visión monetarista de las políticas económicas: un Estado pasivo que busca la estabilidad de precios y tiene una tremenda confianza en los mecanismos de mercado. Presupone que los salarios son altamente flexibles, conduciendo al pleno empleo y a cuentas corrientes equilibradas. Esta visión supone, además, que ni el desempleo prolongado ni las crisis financieras pueden ocurrir (Stockhammer, 2013: 5).

Pero el intento era clara y lógicamente inconsistente. La integración monetaria sin una ‘fiscalidad común’ (ausencia de una autoridad conjunta sobre el poder presupuestario) y un balance de pagos común, terminaría por dañar en un futuro no lejano la cohesión de la Unión Europea, debido al impacto diferencial de la política monetaria sobre los miembros. Como ha sido reconocido, el lanzamiento del euro implicó la fijación de las monedas nacionales a un tipo de cambio completamente favorable a la industria y a las finanzas alemanas. Asimismo, al establecerse un Banco Central europeo independiente impidió de inmediato y para siempre que los gobiernos nacionales ‘débiles’ de la eurozona manipularan su política monetaria (inflación, devaluación), para obtener ventajas sobre la industria alemana, la cual en términos competitivos es inmensamente superior.

Visto desde otro ángulo, podría decirse que, con la adopción del euro, Alemania quería forzar a los otros gobiernos europeos a confrontar a su propia clase trabajadora y buscar mejorar sus productividades y rentabilidades ya sea a través de la renovación tecnológica de sus bases productivas y/o haciendo que los trabajadores trabajen más, con mayor intensidad y por menos, al mismo tiempo que recortando los costos al capital en el financiamiento estatal en los sistemas de bienestar social.

Dicha inconsistencia y sus grandes implicancias habían sido enmascaradas desde los inicios del euro por bajas tasas de interés para préstamos cada vez más masivos a los países del sur europeo (e Irlanda), destinados en parte importante a la especulación inmobiliaria y a reducir la ampliación de la brecha de competitividad existente entre los países periféricos y los del norte. Este creciente endeudamiento, que tenía por acreedores a bancos del norte, principalmente de Alemania y Francia, permitió a los países periféricos mostrar por varios años elevadas tasas de crecimiento.

Sin embargo, cuando la crisis financiera mundial se agudizó tras la caída de Lehman Brothers en septiembre de 2008, los principales bancos de Estados Unidos y Europa se vieron amenazados de quiebra. Solo pudieron ser rescatados con una intervención gubernamental a gran escala. La crisis bancaria, a su vez, condujo a un colapso del crédito y a una caída importante del Producto a partir del último trimestre de 2008. Únicamente pudo prevenirse una depresión similar a la de la década de 1930 con medidas gubernamentales que aumentaron el gasto fiscal y redujeron los impuestos.

El gran incremento de la deuda pública no es, por tanto, la causa de la crisis estructural, como sostiene el discurso neoliberal del BCE y la Comisión Europea, sino más bien el resultado de las medidas adoptadas para rescatar a los bancos privados y de las políticas de estímulo que buscan contrarrestar la crisis, agregándose una fuerte disminución de los ingresos fiscales producto del ciclo recesivo.

Claro que no por ello la creciente deuda pública deja de generar otro tipo de problemas igualmente graves. Sin preocuparse los capitales financieros del riesgo de devaluación de monedas gracias al euro, crecía casi inadvertido otro riesgo: la probabilidad de que los gobiernos, desprovistos del respaldo de sus bancos centrales, cayeran en cesación de pagos. Los primeros indicios en este sentido provenían de países (sobre todo Irlanda y Grecia) que cargaban con inmensas e impagables deudas soberanas, amenazando a su vez la solvencia de los bancos acreedores; posteriormente, a esos países fueron sumándose otros. Conforme aumentaba el recelo sobre la capacidad de pago de aquellos países, los bancos, compañías de seguros y fondos de pensiones que antes facilitaron su endeudamiento masivo, redujeron los

préstamos para resguardar su dinero así como para cumplir las exigencias de sus propios gobiernos de elevar las reservas. Muchas de estas instituciones solo están dispuestas a invertir en sus países o en los mercados más seguros como Alemania o Estados Unidos.

El reverso de ese fenómeno es precisamente la compra, por parte de los bancos de Europa del Sur, de esas mismas obligaciones del Estado que abandonaron los inversores extranjeros. Lo hicieron bajo la presión de sus gobiernos, pero también porque esto les permite obtener grandes utilidades, más aún si aprovecharon los créditos baratos (a un tipo de interés del 1 por ciento) por valor de un billón de euros concedidos por el BCE para mantener los intercambios de préstamos europeos. Esto parece ser la solución, pero provoca una dinámica nefasta: los bancos y los gobiernos se vuelven tan interdependientes, que se debilitan mutuamente, revelando las tendencias centrifugas que dominan hoy en la zona monetaria. Este fenómeno de dos caras está acompañado por otro no menos nefasto: una acentuación de la ‘fuga de capitales’ o ‘corridas bancarias’⁵.

Queda en evidencia, entonces, que hasta ahora “la preocupación suprema mayor ha sido rescatar al euro”, lo cual significa que “la política se ha focalizado en salvar a los bancos de su exposición a la deuda periférica... Al mismo tiempo, políticas de austeridad sin precedentes fueron impuestas a los países periféricos” (Lapavitsas, 2011: 6). Con ese fin, la Comisión Europea estableció su política de austeridad en su informe sobre *El avance de la respuesta global de la UE a la crisis*. Para reducir el desempleo se aconseja a los gobiernos “ofrecer incentivos al trabajo, evitar la dependencia de las prestaciones, y apoyar la capacidad de adaptación al ciclo económico” (op. cit. 6). Asimismo, con el propósito de equilibrar la seguridad y la flexibilidad laboral, se recomienda que los gobiernos “disminuyan el exceso de protección de los trabajadores con empleos fijo” (op. cit. 7). Además, la consolidación fiscal debe promover la reforma del sistema de pensiones,

⁵ A modo de ejemplo puede citarse la salida desde España de 400 mil millones de dólares (igual al 30 por ciento del PIB) realizada, durante este primer semestre, por inversionistas locales y extranjeros.

incrementando la edad de jubilación e incentivando los planes de pensiones complementarios con ahorro privado.

Estas políticas fueron aplicadas sin contemplación en los países de Europa del Este, que las adoptaron como condición para lograr ayudas para sus respectivas balanzas de pagos en 2008 y 2009, al igual que en los países de la periferia, que han impuesto recortes salariales y en el gasto público en los últimos años como condición para conseguir la ayuda del BCE y del FMI. Los recortes salariales, denominados ahora como ‘devaluación interna’, han sido ‘exitosos’, sobre todo en Grecia, tal cual queda de manifiesto en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 3
Desempeño económico europeo, 2008-2012
(porcentajes)

Países	PIB real	Salarios reales	Precios	Tasa de Desempleo
	% Variación 2008-2012	% Variación 2008-2012	% Variación 2008-2012	2012
Zona Euro (17)	1,5	2,0	4,4	11,3
Alemania	2,7	2,5	4,2	5,5
Irlanda	-4,4	2,6	-5,1	14,8
Grecia	-19,6	-17,0	4,1	23,6
España	-5,0	-0,6	1,7	25,1
Italia	-5,6	-0,4	5,3	10,6
Chipre	-2,4	-1,4	6,6	12,1
Portugal	-6,1	-4,5	3,0	15,5

Fuente: Base de datos AMECO; PIB real, salarios reales y precios (deflactor PIB) son porcentajes de variación desde 2008 a 2012; tasa de desempleo representa el porcentaje en 2012.

La ‘represión’ salarial no ha contenido el desempleo (contradiendo a los manuales), por el contrario, éste continúa aumentando (ver

el cuadro N° 3). A fines del 2012, más de 26 millones de personas se encontraban sin trabajo en la UE, de las cuales 18.8 millones correspondían a la zona euro. España presenta uno de los casos más dramáticos, ya que casi 700 mil trabajadores perdieron sus puestos de trabajo durante el año 2012, llevando la tasa de desempleo a fines de ese año a más del 26 por ciento de la fuerza laboral, esto es, casi seis millones de personas⁶.

Fuera de Alemania, hay cada vez más consenso acerca de que la doctrina de la austeridad es un completo disparate, incluso en el plano estrictamente económico. En su primer documento del presente año, el FMI (una de las instituciones que apoya tradicionalmente las políticas de austeridad) admitió tener dudas sobre su enfoque (Blanchard and Leigh, 2013). El Washington Post llamó al documento una ‘increíble mea culpa’.

En realidad, está demostrándose una vez más que ‘los programas de ajuste’ no son ‘planes de recuperación económica’, más bien tienen el efecto contrario: agravan la crisis económica. Ilustración clara de ello son los ‘rescates’ griegos que no funcionaron y que ahora Europa ha decidido repetirlo por tercera vez. De acuerdo a Joseph Stiglitz, “la recesión de Europa fue la consecuencia predecible (y predicha) de sus políticas de austeridad y de un marco para el euro condenado al fracaso”. Agrega que “si el BCE impone condiciones de mayor austeridad (algo que parece estar exigiendo a Grecia y España) a cambio de financiamiento, el remedio sólo empeorará la situación del paciente” (Financial Times, 2012). De continuar en esta línea, ambos países, al igual que Portugal, Irlanda, Chipre o Italia, acabarán pronto en la quiebra económica.

Por si esto fuera poco, las políticas fiscales son cada vez más regresivas, no solo en tales países, sino también en el conjunto de la zona. De hecho, ciertos Estados europeos están utilizando la crisis económi-

⁶ La tasa de desempleo del conjunto de la zona euro alcanzó un nuevo máximo histórico de 11,8 por ciento en noviembre de 2012, mientras que la tasa de la UE permaneció en 10,7 por ciento. España registra la peor tasa con un impresionante 26,5 por ciento, seguido por Grecia con una tasa igual a 20 por ciento. Los jóvenes son los que más sufren el flagelo del desempleo en la zona, con tasas ya cercanas al 25 por ciento, casi el doble de las registradas en marzo de 2008 (15 por ciento). El desempleo masivo es la otra cara de la austeridad y de las reformas estructurales.

ca para cambios en este tipo de políticas, al igual que en el campo social (sobre todo laboral), más allá de lo que exige el propio BCE; sería el caso de Gran Bretaña, pero también el de Alemania o Francia. En última instancia, el verdadero objetivo de los ‘planes de ajuste’ es el trasvase de dinero a los capitales financieros, a través de los préstamos y los bonos del Estado; mientras los derechos sociales y culturales de los ciudadanos son pisoteados.

Lo que queda de ‘Estado de Bienestar’ se tambalea así ante tal objetivo, pero las autoridades europeas recurren cínicamente al viejo aforismo de que se “ha vivido por encima de las posibilidades”, y de que “las generaciones futuras tendrán que asumir que vivirán en unas condiciones sociales y económicas inferiores a las presentes”. En realidad, las generaciones futuras, y las presentes, no cuentan con ‘certeza jurídica’ para proteger sus derechos ciudadanos, a diferencia de las verdaderas mafias financieras.

En medio de la crisis, las clases dirigentes europeas se aferran como sea a la moneda única, incluso acentuando las medidas no democráticas de ‘gobernanza’. Esto no es menor, ya que se utilizó la integración monetaria como un catalizador para la unificación política del bloque europeo. Esto es, una integración regional en clave monetarista, fundada sobre los principios de la libre movilidad del capital, la independencia estricta del Banco Central y la renuncia a la soberanía monetaria y, parcialmente, a la fiscal. Lejos de ser una simple ‘falla’ o ‘error’, esta situación correspondía a la visión neoliberal de la economía y la política, instaurando en el centro de la sociedad el reinado del ‘mercado’ a través de sus representantes ‘tecnócratas’.

Preocupa ahora que las medidas impuestas por las autoridades de la zona, en respuesta a la crisis, sean altamente antidemocráticas, con una peligrosa tendencia hacia soluciones autoritarias. Las nuevas propuestas fiscales de marzo de 2011, adoptadas por el Consejo Europeo, en tanto que aparentemente versaban sobre la coordinación de políticas, se ocupaban en gran medida de que la Comisión Europea pudiera imponer sus políticas a los Estados miembros ‘irresponsables’, cuestión que se confirma con el nuevo ‘Pacto Fiscal’ impuesto por Alemania en 2012.

En Grecia, Portugal e Irlanda, países sujetos a los paquetes de rescate de la UE, se ha suspendido de modo efectivo el control democrático sobre la política económica por un período indefinido. Y en la medida que la crisis en la zona del euro se intensificó a partir de octubre de 2011, el control en la formulación de políticas quedó en manos de solo dos Estados miembros (Alemania y Francia), con Alemania supervisando la ejecución en los puntos clave. Incluso se han dado el lujo de cambiar, mediante verdaderos ‘golpes de Estado’, jefes de gobierno elegidos democráticamente (Italia y Grecia) por ‘tecnócratas’ que dan plena confianza a los ‘mercados’ financieros.

Especuladores como George Soros reconocen que “la crisis del euro ha convertido a la UE en algo radicalmente distinto. Lejos de ser una asociación voluntaria, la zona del euro se mantiene unida mediante una dura disciplina; lejos de ser una asociación de iguales, se ha convertido en una disposición jerárquica en la que el centro dicta la política, mientras que la periferia está cada vez más subordinada; en lugar de la fraternidad y la solidaridad, proliferan los estereotipos hostiles” (Financial Times, 2012).

En contraposición a la proliferación de grupos ‘nacionalistas’ y ‘neofascistas’, han surgido posturas ‘europeístas’ que han lanzado una ofensiva a favor de la creación de una nueva federación europea, para entregarle mayores poderes a los tecnócratas de la Comisión Europea y su presidente. Son estas fuerzas emergentes, que entienden el federalismo como una construcción ‘universalista’, las que promueven un tratado de libre comercio con Estados Unidos y, al mismo tiempo, la realización de una cumbre con América Latina.

Por cierto, los ‘europeístas’ no tendrán una tarea fácil, ya que uno de los principales países de la zona, Gran Bretaña, siente que está siendo aislado de este proceso. El primer ministro del Reino Unido, David Cameron, ha hecho saber su plan de renegociar los términos de su membresía en la UE y poner al ‘nuevo acuerdo’ en un referéndum. Con ello, la relación entre este país y la UE pareciera acercarse cada vez más a un punto de no retorno, a pesar de la reciente advertencia de Estados Unidos para que no deje el bloque (Financial Times, 2013). Asimismo, el nuevo gobierno del presidente Francois Hollande en Francia ha presentado su postura, aunque de manera muy tímida,

de resolver la crisis a través de la ‘solidaridad’ entre los países de la eurozona.

Irónicamente, se observa una reversión del histórico proceso de integración que dio vida al proyecto de la Unión Europea. Esta verdadera ‘des-integración’ social y política, atizada por un nuevo ciclo recesivo y por multitudinarias protestas sociales, adquiere ribetes dramáticos al colocarla en el contexto global.

Cuestionamientos al paradigma europeo de integración

La dramática ‘des-integración’ social y política de la Unión Europea, atizada por un segundo ciclo recesivo y por masivas protestas sociales, está también provocando un creciente cuestionamiento al ‘paradigma europeo de integración’, que tanta influencia tuvo en nuestro continente. Debe recordarse que “desde los 60, se han venido llevando a cabo diferentes iniciativas de integración económica en América Latina, que han tomado como referencia el modelo europeo” (Rueda-Junquera, 2009: 60). Este planteamiento puede considerarse como un simplismo extraordinario, pero no por ello se puede dejar de reconocer que muchos intelectuales y políticos latinoamericanos creyeron que “el modelo que ha venido desarrollando el llamado ‘Viejo Continente’ es el más apropiado para la integración latinoamericana”. Y que “el paradigma integrador de la Unión Europea, donde se desenvuelve una composición del despliegue económico con la presencia estatal, los derechos humanos y la democracia, resulta digno de consideración” (Caldani, 2001: 56).

Claro que dicho paradigma europeo supone el reconocimiento acrítico de sus virtudes, que luego serán convertidas en criterios de referencia para comparar esta visión con otras iniciativas de integración en nuestro continente. Así, para Fernando Rueda-Junquera “el éxito del modelo europeo de integración no sólo se fundamenta en los componentes económicos, como la aplicación de políticas y acciones comunes favorecedoras de la integración, sino que también se basa en la adopción de otros componentes, como el compromiso

político y el sistema jurídico e institucional. Estos tres componentes han ido conformando el triángulo virtuoso de la integración europea”. A la hora de las comparaciones, este mismo autor asevera que “este ‘triángulo virtuoso’ contrasta con el ‘triángulo vicioso’ de la integración latinoamericana” (Rueda-Junquera, 2009: 60-61).

Sorprende que este tipo de apologías y comparaciones se hicieran precisamente en los momentos en que la integración europea estaba envuelta en la peor crisis desde la década de 1930 y daba las primeras señales de su desmoronamiento. Esta crisis se encargaba de develar que estábamos frente a un modelo neoliberal de integración regional, en clave monetarista, que descansaba en una moneda única como un catalizador para la unificación política del bloque europeo. Más allá de su imagen de eficiencia y estabilidad, se trata de un acuerdo que agudizó las asimetrías entre Alemania y los países periféricos del continente, y que favoreció abiertamente al primero: “A consecuencia de ello, la zona del euro ha quedado dividida entre acreedores y deudores y los primeros llevan el mando de la política económica” (Soros, 2012). Más precisamente, “la imposición por parte de los acreedores de una austeridad estricta a la periferia está perpetuando la división de la zona del euro entre el centro y la periferia” (op.cit., 2012).

Por otra parte, muchos especialistas sobre la integración olvidan deliberadamente las pretensiones europeas de construir un bloque de poder capaz de desafiar la hegemonía norteamericana, particularmente en el campo de la moneda internacional de reserva, donde el euro debía reemplazar al dólar. Expresión de estas pretensiones fue la puesta en marcha de una estrategia competitiva global en 2006, conocida como la Europa Global, y cuyo pilar fundamental serían los tratados de libre comercio (TLC). A partir de ese año se inició una fase en la que el viejo unilateralismo de la UE (política de cooperación basada en el SGP) fue definitivamente sustituido por la reciprocidad comercial, bajo el argumento de que la anterior contradice los principios de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Todos los acuerdos a ser negociados por la UE tendrán como objetivo constituir un compromiso único de derechos y obligaciones mutuas; serán recíprocos en el sentido que todos los países, independientemente de su tamaño y nivel de desarrollo económico, deberán en última instancia asumir todo el conjunto de obligaciones de un TLC. Estos tratados serán

acompañados por la firma de numerosos tratados bilaterales de inversión (TBI) (Lara y Silva, 2009).

Esta doble política ha sido particularmente cierta para los acuerdos firmados con varios países latinoamericanos, incluidos los TBI que permiten proteger y consolidar las posiciones conquistadas por los capitales europeos en el continente. No obstante, a nivel global es evidente el rotundo fracaso del euro de disputarle al dólar su rol de moneda mundial y el debilitamiento económico de la UE (Lara, 2013).

El agravamiento de la crisis europea ha asestado un duro golpe no solo a su modelo de integración, sino además a sus pretensiones globales. Es decir, el desmoronamiento de la integración europea significa, al mismo tiempo, su debilitamiento como potencia global y, peor aún, sin perspectivas en el mediano plazo de contener esta ‘caída libre’.

Debilitamiento de las relaciones económicas entre la Unión Europea y América Latina

El crecimiento del PIB latinoamericano se desaceleró notablemente durante 2012 a un 3,1 por ciento, en comparación con el 4,3 por ciento en 2011 y 6,0 por ciento en 2010, según el último informe económico anual de las Naciones Unidas, *Situación y perspectivas de la economía mundial en 2013*, dado a conocer a mediados de enero de este año.

Esta notoria pérdida de impulso en el crecimiento en 2012 se debería, según el mismo informe, al estancamiento en el mundo en desarrollo, la desaceleración económica en China y sobre todo a la nueva recesión en la zona del euro, factores que causaron una fuerte disminución de las importaciones de esta región. Es a través del comercio por donde se transmiten más fuertemente a la economía latinoamericana los efectos de la contracción mundial⁷. Asimismo, la difícil situación económica en Europa también impacta a la región mediante la disminución en las remesas de los trabajadores, lo que afecta en particular a Colombia y el Ecuador.

⁷ Para la región en su conjunto, el balance comercial disminuyó en 2012, debido a que se hizo más lento el crecimiento de las exportaciones (2,0 por ciento), sobre todo de América

Las implicancias para las economías latinoamericanas son claras. Dadas las perspectivas negativas para Europa, y el lento crecimiento en el resto de los países desarrollados, las economías del continente aumentan sus vínculos con Asia, especialmente con China. Si bien la UE era el socio más importante de la región, en 2010 compartió el segundo lugar con dicha economía en cuanto al origen de las importaciones latinoamericanas, pero es esperable que durante el presente año sea sobrepasada. De mantenerse las actuales tasas de crecimiento de las exportaciones, China superaría a la Unión Europea en 2016 (CEPAL, 2012), considerando que es ahora el principal socio comercial de Brasil, Chile y Costa Rica. Téngase en cuenta, además, que China ha aprovechado la brusca caída del comercio de Estados Unidos con nuestro continente, y no la Unión Europea. Cabe destacar que el intercambio comercial europeo con América Latina apenas explica entre el 2 y el 3 por ciento del total de su comercio exterior.

Por otro lado, cabe señalar que la crisis global también impactó en los flujos de inversión extranjera directa (IED), especialmente los provenientes de Europa, que tienen como destino los países de la región. En 2009, se produjo una baja de 23 por ciento comparada con 2008, pero en los dos últimos años se verificó una rápida recuperación de estos flujos. En efecto, en 2011 América Latina y el Caribe recibieron 153 mil 991 millones de dólares, un 28 por ciento más que en 2010, de acuerdo al último informe anual de inversión extranjera de la CEPAL (2012). De este modo, América Latina fue la región del mundo donde más crecieron las entradas de IED y su participación en las entradas mundiales de IED alcanzó un 10 por ciento. Brasil fue el principal país receptor de inversiones, con 66.660 millones de dólares, equivalentes a un 43,8 por ciento del total, seguido por México, Chile y Colombia. En el caso de los cuatro países mencionados, excepto México, las cifras constituyen récords históricos.

del Sur hacia la Unión Europea y China; mientras que se aceleró el aumento de las importaciones, hasta 7,5 por ciento.

Cuadro N° 4
América Latina y el Caribe: comercio Unión Europea y China,
2009-2011

(millones de dólares corrientes)

	2009	2010	2011
Exportaciones totales	677.249	864.091	1.064.214
Unión Europea	90.915	109.456	137.984
China	48.211	71.908	95.211
Importaciones totales	634.333	830.727	1.011.945
Unión Europea	92.550	115.835	137.969
China	75.765	112.201	141.609

(en porcentajes)

	Exportaciones totales		
Unión Europea	13,4	12,7	13,0
China	7,1	8,3	8,9
Importaciones totales			
Unión Europea	14,6	13,9	13,6
China	11,9	13,5	14,0

Fuente: CEPAL.

En cuanto al origen de la IED, los capitales provenientes de Estados Unidos, con un 18 por ciento del total, fueron el principal inversor en la región, seguido por los capitales de España con 14 por ciento, América Latina y el Caribe con 9 por ciento, y Japón con 8 por ciento. Debe destacarse que, a nivel histórico, según el informe de CEPAL, la Unión Europea es la mayor inversionista en la región. En la última década, los capitales del bloque invirtieron en promedio 30 mil millones de dólares por año en el continente, equivalente al 40 por ciento del total recibido. Sin embargo, “América Latina y el Caribe ha ido perdiendo peso relativo como destino de esas inversiones” (CEPAL, 2012: 16).

A nivel sectorial, “las empresas transnacionales europeas tienen una presencia diversificada en las economías latinoamericanas,

abarcan actividades extractivas, manufactureras y de servicios, y son muy relevantes en algunas industrias estratégicas, como la banca y el sector energético”. Por lo demás, conviene notar que “en los últimos años las inversiones asociadas a la búsqueda de recursos naturales por parte de las empresas transnacionales europeas han tenido un fuerte auge, especialmente en minería, donde destacan las empresas británicas” (op. cit. 16-17). De esta forma, más allá de la retórica, los capitales europeos han ayudado a reforzar la estructura primario-exportadora de la economía latinoamericana.

Cuadro N° 5
Flujos mundiales de Inversión Extranjera
Directa, 1980 – 2011
(montos y porcentajes)

	1980	1990	2000	2008	2009	2010	2011
Mundo	54.078	207.455	1.400.541	1.790.706	1.197.824	1.309.901	1.524.422
Europa	21.383	104.415	724.898	589.026	398.935	358.588	425.266
A. Latina y el Caribe	6.416	8.926	97.824	209.517	149.402	187.401	216.988
% Europa en Total Mundial	39,5	50,3	51,8	32,9	33,3	27,4	27,9
% A. Latina y el Caribe en Total Mundial	11,9	4,3	7,0	11,7	12,5	14,3	14,2

Fuente: UNCTAD.

Asimismo, debido al notable acervo de IED en la región y a las gigantescas ganancias obtenidas por las empresas transnacionales, la participación de la reinversión de utilidades en el total de la IED ha venido aumentando de manera continua desde 2002, “hasta alcanzar el 46 por ciento en 2011”; al mismo tiempo, “la repatriación de utilidades hacia las casas matrices ha crecido de forma significativa. De hecho, ha subido de un promedio cercano

a los 20 mil millones de dólares entre 1998 y 2003 a un máximo de 93 mil millones de dólares en 2008” (op. cit. 12).

Por último, conviene notar que las corrientes sudamericanas de inversión hacia la UE, toda vez que sumaron alrededor de 1.700 millones de euros anuales entre 2008 y 2010, dejan claramente en evidencia las asimetrías existentes en los flujos de IED, donde la gran mayoría tiene una sola dirección: desde la UE a América Latina. De allí que, más allá del pronunciamiento de ‘reciprocidad’ o de la retórica que señala que “ahora la relación entre la Unión Europea y América Latina es más simétrica” (El Mercurio, 2013), los acuerdos bilaterales de inversión y los TLC suscritos con la UE, competen y favorecen casi exclusivamente a los capitales europeos que invierten en nuestra región.

Visiones y ‘amenazas’ en la región según la Unión Europea

Pese a la persistente crisis europea y sus perspectivas negativas, las autoridades del bloque siguen considerando a la relación entre la UE y América Latina como ‘crucial’, pero dentro de un contexto global donde China adquiere cada vez más peso económico a pasos agigantados. Así, por un lado, los mercados latinoamericanos son importantes ya que “la estrategia europea para el crecimiento se basa en un mayor surplus comercial con el resto del mundo, con el fin de contrarrestar el bajo crecimiento interno” (Springford and Youngs, 2013). Por otro, tenemos el desafío que presenta el “surgimiento de China” para la región, sobre todo en cuanto al reforzamiento de la primarización de las exportaciones latinoamericanas, tal como destacó el Comisario europeo para el comercio, Karel De Gucht (abril, 2012). Por lo mismo, presenta a los capitales europeos como alternativos a los de China o Estados Unidos, pudiendo ayudar al continente a elevar su integración en las cadenas globales de valor a través de la “integración económica transatlántica”. Pero el Comisario no dijo que son justamente las empresas transnacionales europeas las que contribuyen a reforzar dicha primarización. Tampoco mencionó que las llamadas “cadenas de valor” significan, en los hechos, ‘poder de mercado’, de oligopolios/

oligopsonios, de integración vertical y horizontal, de colusiones de precios, etc. Las cadenas del agronegocio son un claro ejemplo, las que además cuentan con diversas protecciones por parte de los gobiernos (entre ellas los subsidios). Las pocas Pymes que entran a estas cadenas lo hacen de manera subordinada e incierta.

Por otro lado, llama la atención la obsesión europea por la ‘amenaza’ china como fundamento de su nueva estrategia hacia el continente, la cual pareciera reemplazar la ‘amenaza’ presentada por el proyecto estadounidense de crear un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Los europeos habrían percibido que la eventual firma del ALCA podría afectar sus intereses en la región y revertir sus significativos avances en materia de comercio e inversiones. Al igual que en ese período, el bloque europeo se propone defender sus posiciones económicas logradas desde la década de 1990, aunque su objetivo no es retar la expansión china en la región, sino simplemente evitar que la potencia asiática incremente su presencia en América Latina a costa de sus intereses.

No obstante, el comercio China-UE ha aumentado drásticamente en los años recientes, como indica la oficina estadística comunitaria. Mientras China se ha convertido en el segundo socio comercial del bloque después de Estados Unidos, la UE ha pasado a ser el principal socio de China⁸. Alemania es, por lejos, su principal exportador e importador europeo. De igual manera, conviene hacer notar que las inversiones directas de la UE en China aumentaron casi tres veces en estos años de crisis, pasando de 6.200 millones de euros en el año 2008 a 17.800 millones en el año 2011.

Además, habría que considerar que la UE y China han estrechado sus lazos de manera sorprendente en los últimos años. El bloque

⁸ La oficina estadística comunitaria indicó que las exportaciones europeas hacia el país asiático aumentaron hasta 136 mil millones de euros en el año 2011, comparado con los 26 mil millones de 10 años antes. Mientras, las importaciones europeas desde China pasaron de 75 mil millones de euros en el año 2000 a un récord de 293 mil millones de euros en 2011. Este ascenso continuó durante los primeros seis meses de 2012, ya que las ventas hacia China sumaron 73 mil millones de euros, por encima de los 66 mil millones de euros acumulados en el mismo período del año pasado. Con estas cifras, el gigante asiático pasó a representar el 9 por ciento del total de las exportaciones europeas (doblando y sobrepasando el 4,64 por ciento de 2009) y el 16 por ciento de sus importaciones.

européo ha venido madurando su posición política hacia la potencia asiática. Su principal objetivo “es que China ocupe la posición que merece de acuerdo a su tamaño e importancia geoestratégica en la comunidad internacional, tanto política como económicamente”⁹.

Importa agregar que la señalada debilidad del euro, que beneficia a las empresas europeas que exportan a América Latina y a otros mercados extra regionales, es resultado no solo de la prolongada crisis que sufre la economía europea, sino principalmente de las políticas ‘proteccionistas’ aplicadas por el Banco Central Europeo que pretenden salvar al sistema financiero del colapso. Este tipo de políticas, sumadas a las medidas de ‘relajamiento cuantitativo’ impuestas por la Reserva Federal y el Banco Central de Japón, no hacen más que exacerbar la inestabilidad de los tipos de cambio que permanecen en niveles más altos que los existentes antes de la Gran Recesión mundial.

En 2012 volvieron a registrarse presiones que acentúan la apreciación de las principales monedas latinoamericanas, especialmente en Colombia, Chile y el Perú, haciendo menos competitivas sus exportaciones manufactureras y de servicios. Contribuyen igualmente a este fenómeno el enorme y creciente flujo de inversiones propiciado por el descenso de la tasa de ganancia en los países europeos, así como en las diferentes tasas de interés entre el Banco Central Europeo (y de Estados Unidos o Japón) y los de la región. La inundación de dinero (dólares y ahora euros) en los mercados mundiales estaría llevando los precios de las materias primas a nuevas alzas, lo cual paradójicamente favorece a las economías exportadoras del continente. Puede decirse, entonces, que las políticas monetarias del BCE también ayudan a fortalecer la estructura primaria de estos países.

Reflexiones finales: ¿Necesidad de nuevos paradigmas?

Pareciera existir un consenso entre intelectuales y políticos en torno a que “la Unión Europea atraviesa la crisis más grave desde su fundación”, originada en “la construcción neoliberal del Tratado de

⁹ Ver página web de la Unión Europea.

Maastricht (una unión monetaria sin unión política)” (Busch y Hirschel, 2011: 50). Tampoco hay una Constitución Social Europea. De allí que en opinión de estos autores, “el rumbo de la integración europea desde comienzos de los años 90 y la profunda crisis actual de la zona euro muestran que el proyecto de Maastricht significó un camino erróneo que hoy pone en riesgo todo el proceso de integración europea” (op.cit. 51).

Por cierto, dentro de ese consenso general hay diferencias en cuanto a la valoración de la gravedad de la crisis europea. Para algunos, se trata de un simple desequilibrio del proceso de integración y, para otros, del fin de una era. En el primer caso, se postula que “para reestabilizar el proceso de integración europea, es necesario un cambio de paradigma que involucre cuatro aspectos: Europa necesita una nueva estrategia de crecimiento, un gobierno económico controlado democráticamente, una coordinación continental de la política salarial, social e impositiva, y reglas para la financiación de las deudas” (op. cit. 50). En pocas palabras, se dice que “necesitamos un cambio de paradigma cuádruple”.

En el segundo caso, que va más allá de la necesidad de un simple reequilibrio ‘interno’ en el bloque europeo, se plantea que es urgente revisar las formas de administración de las interdependencias no solo europeas, sino también globales. La crisis actual del continente (su impacto, dimensión y amenaza) es mucho más grande que la del año 2008, pues la crisis de los mercados bancarios y financieros de ese año ha provocado ahora una crisis de la deuda soberana (Röttgen, 2012: 62). Por lo cual, “los europeos necesitan repensar su modelo de desarrollo económico, redefiniendo la relación entre las democracias y los mercados financieros”. Esta profunda crisis coincide con los cambios que estaríamos viviendo a nivel mundial, marcando así un punto de inflexión, que “podría decirse que es el fin de una era” (Tsoukalis, 2012: 42).

En este escenario de grandes transformaciones mundiales, así como de profundización de la crisis europea y de su creciente debilitamiento en todos los planos, las relaciones entre la UE y América Latina están viéndose fuertemente afectadas, sobre todo las de tipo económico. En términos más precisos podría decirse que, según Susanne Gratius “la

actual lógica de las relaciones, basadas en el paradigma norte-sur, el interregionalismo y la experiencia europea, refleja el mundo de los años noventa y no el nuevo contexto internacional” (Gratius, 2013: 2). Al respecto, la autora afirma que “si los pronósticos se cumplen, el centro de poder se desplaza de Occidente a Oriente. En el ‘siglo de Asia’, no sólo América Latina sino también la UE representarán zonas más periféricas y/o formarán parte de uno de los bloques que podrían conformarse en el futuro (espacio Atlántico o Pacífico). Sin embargo, se pronostica un panorama menos favorable para Europa y más prometedor para América Latina” (op. cit. 12).

Aparece como ilógico que de tal diagnóstico pueda concluirse que “la relación entre América Latina y la Unión Europea necesita un nuevo paradigma con instrumentos y estrategias que sirvan para afrontar los retos actuales y futuros” (op. cit. 1). Con actores tan distintos, uno en ‘auge relativo’ y el otro en ‘declive paulatino’, sería más adecuado postular la necesidad de dos paradigmas que eventualmente podrían tener algunos puntos de encuentro. Tal vez el eurocentrismo dominante en los *Think Tanks* europeos, para quienes “la cultura iberoamericana es en esencia un reflejo de la europea” (Grevi, 2012: 4), no puede aceptar que los latinoamericanos construyan su propio paradigma de integración, como de hecho lo han venido haciendo desde hace algunos años. Se trata de un paradigma que, a diferencia del europeo, tiene como eje articulador ‘lo político’ y no la moneda única; que prioriza el ‘resguardo de la soberanía’ de sus Estados miembros por sobre la persecución de la ‘soberanía invasiva’ a costa de la contracción de la soberanía de otros países, y que coloca el acento en la cooperación regional y no en la conquista de mercados internacionales, ya sea a través del ‘poder blando o duro’, de la competitividad o la fuerza de las armas (Libia, Siria, etc.).

Las diferencias de los paradigmas de ambas regiones quedaron de manifiesto en la Cumbre CELAC-Unión Europea que tuvo lugar los días 26 y 27 de enero de 2013 en Santiago de Chile. Era la primera vez que los países de América Latina y el Caribe se enfrentaban de manera conjunta a través de la CELAC ante la UE. Como era de esperar, no hubo acuerdos significativos, sino declaraciones de buenas intenciones. En este sentido, esta cumbre marcó el fin de una era en las relaciones entre ambas regiones.

El viejo y desgastado discurso europeo, que es parte de la crisis al igual que los representantes de sus instituciones, no encontró eco en este continente, salvo en un par de gobiernos neoliberales. Mientras la Alta Representante de la UE, Catherine Ashton, dijo promover un “proceso de sociedad birregional”¹⁰, al mismo tiempo los presidentes del Consejo y de la Comisión Europea, Herman Van Rompuy y José Manuel Durao Barroso, respectivamente, ‘exigieron’ a los presidentes latinoamericanos “más garantías a las inversiones europeas, para poner fin al clima de desconfianza generado con las expropiaciones realizadas el pasado año por Bolivia y Argentina”, así como a “que preserven la apertura comercial y eviten tomar medidas proteccionistas en sus países”¹¹. Este discurso ‘neomercantilista’ y opaco se corresponde con las prácticas típicas del nuevo ‘proteccionismo de rescate’, que imperan en el bloque europeo¹².

Estas ‘exigencias’ contrastan abiertamente con las recientes iniciativas de integración regional surgidas en América Latina (Alternativa Bolivariana para las Américas, ALBA; Unión de Naciones Suramericana, UNASUR y ahora la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños, CELAC), que con todas sus imperfecciones y retrasos, han logrado establecer nuevas prioridades y abandonar otras, como el progresivo y difícil desplazamiento del énfasis mercantilista que había predominado en todos los esquemas; la mayor atención hacia las asimetrías económicas y sociales estructurales entre los participantes; la incorporación de objetivos vinculados al desarrollo social; la inclusión de temas ambientales; los intereses por construir una identidad comunitaria; los énfasis en la democracia como contexto y como práctica interna del funcionamiento de los esquemas; la apertura hacia la participación de la sociedad civil en la definición de los rumbos y contenidos de la integración; y el avance hacia proyectos de cooperación de apoyo a la integración en áreas clave, como son la cooperación monetaria y financiera, seguridad alimentaria y cooperación energética, entre otras.

¹⁰ Ver: Diario *El Mercurio*, Suplemento Especial, 20 de enero de 2013.

¹¹ Ver: Diario *El Mercurio*, Suplemento Especial, 24 de enero de 2013.

¹² Ver: Informe anual de Global Trade Alert. www.globaltradealert.org

Ello no significa, por cierto, negarse a la negociación y firma de acuerdos comerciales distintos a los TLC con otros países en desarrollo o incluso industrializados. Claro que ellos deben inscribirse en “la búsqueda de la inserción inteligente y soberana en el escenario mundial”. Es decir, por un lado, estaría el desafío de identificar las potencialidades del comercio mundial (economías dinámicas/principios y valores similares a los del continente), pero también sus amenazas (crisis recurrentes, ‘guerra de divisas’, choques externos, etc.). Por otro, no solo se trata de reconocer en los acuerdos el ‘Trato Especial y Diferenciado’ o el llamado ‘espacio de política’ que permita a los gobiernos latinoamericanos tener soberanía sobre la economía (especialmente sobre los flujos financieros y de inversión extranjera directa); sino además respetar la soberanía democrática. Ya no puede haber negociaciones secretas, sin participación ciudadana y sus organizaciones, que impiden la futura rendición de cuentas. Los acuerdos comerciales y de integración se construyen democráticamente desde las reivindicaciones de los actores sociales.

En términos más precisos, la búsqueda de diversificación y nuevos mercados debe orientarse hacia las actuales zonas dinámicas del comercio mundial, tales como China y Asia, pero también hacia América Latina. En el primer caso puede optarse por acuerdos Sur-Sur que tengan como propósito fundamental la cooperación y la complementación económica, tratando de evitar la reproducción del esquema centro-periferia. Mientras que los acuerdos Sur-Sur a nivel regional/subregional deben entenderse como pactos de integración y como la consolidación de la UNASUR, el ALBA y la propia CELAC. Asimismo debe respaldarse la agenda de los países que buscan nuevas reglas para establecer un ‘equilibrio mundial multipolar’.

Por último, los países latinoamericanos que son fundamentalmente exportadores de materias primas, deben una vez por todas tomar conciencia que estos mercados están perdiendo participación de manera progresiva en el total de los flujos comerciales y que arrastran una serie de graves problemas. A los tradicionales (alta concentración de mercados, escaso grado de elaboración, precios inestables, deterioro de los términos de intercambio en el largo plazo, etc.), se agregan hoy el cambio climático, la creciente especulación financiera (derivados) y

el rol cada vez más decisivo de las ‘cadenas globales de valor’ (evidenciadas por la crisis). Todo este modelo primario-exportador ha estado sustentado en una creciente precariedad laboral y medioambiental. En toda América Latina debería desarrollarse un conjunto de políticas directas, explícitas y transparentes que asuman como base vinculante los imperativos del desarrollo sostenible, en lugar de la actual estructura de instrumentos opacos (como en la UE), que se supone actúan indirectamente a través de los mecanismos de mercado.

Referencias bibliográficas

- BBVA RESEARCH (12 de febrero de 2013): *Situación Europa. Primer trimestre, análisis económico unidad de Europa*, Madrid, España [En línea] disponible en <http://www.bbva-research.com/KETD/fbin/mult/1302_Situacioneuropa_tcm346-373401.pdf?ts=142013>
- BLANCHARD, O. AND LEIGH, D. (january, 2013): “Growth forecast errors and fiscal multipliers”, en *International Monetary Fund, Working Paper N° 13/1* [En línea] disponible en <<http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=40200.0>>
- BUSCH, K. AND HIRSCHL, D. (2011): “Europa en la encrucijada. Propuestas para salir de la crisis”, en *Revista Nueva Sociedad N° 235*, Venezuela.
- CIURO, M. A. (2000): “La Unión Europea y América Latina (entre la globalización y la universalización)”, *Ponencia presentada en el panel “Enlargement and the World” de la Fifth ECSA – World Conference “Enlarging the European Union”*, Bruselas.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL) (2012): *Panorama de inserción internacional de América Latina y el Caribe 2011-2012*, Santiago, Chile.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL) (2012a): *La inversión extranjera directa de América Latina y el Caribe 2011*, Santiago, Chile.
- CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO (UNCTAD) (2012): *Handbook of statistics*, Geneva, Switzerland [En línea] disponible en <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat37_en.pdf>

- DE GUCHT, K. (2012): “EU-Latin America/Caribbean Trade: A partnership for the future”, en *IRELAC Conference*, Brussels Management School-ICHEC, Brussels.
- DE GUCHT, K. (2012a): *Press Release*, april, European Commission, European Union.
- ECONOMIC COMMISSION FOR LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN (ECLAC) (2012): *European Union and Latin America and the Caribbean: Investments for growth, social inclusion and environmental sustainability*, CEPAL, Santiago, Chile.
- EL MERCURIO (20 de enero de 2013). Entrevista a Catherine Ashton, Alta Representante de la UE para Asuntos Exteriores y de Seguridad: Ahora la relación entre la Unión Europea y América Latina es más simétrica, Cuerpo A, página 4, Internacional, Santiago, Chile.
- EUROPEAN COMMISSION (2012): *Annual macroeconomic database (AMECO)* [En línea] disponible en <http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/>
- EUROPEAN STATISTICS (EUROSTAT) (2013): *News release. Euroindicators* N° 64, Eurostat Press Office [En línea] disponible en <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>>
- GLOBAL TRADE ALERT (2012): *Débauche: The 11th GTA Report on Protectionism*, Edited by Simon Evenett, Centre for Economic Policy Research, CEPR.
- GRATIUS, S. (27 de febrero de 2013): “Europa y América Latina: la necesidad de un nuevo paradigma”, en *Fundación para las relaciones internacionales y el diálogo exterior* (FRIDE), Madrid, España.
- GREVI, G. (16 de noviembre de 2012): “Una estrategia global europea para el cambio”, en *Fundación para las relaciones internacionales y el diálogo exterior* (FRIDE), Madrid, España.
- GREVI, G. (2012): “A progressive European global strategy”, en *Policy Brief* N° 140, FRIDE A European Think Tank for Global Action, November, Madrid, Spain.
- LAPAVITSAS, C. (18 de octubre de 2012): “The ECB can provide liquidity, but not solvency”, en *The Guardian*, Great Britain [En línea] disponible en <<http://www.guardian.co.uk/commentisfree/2012/oct/18/is-eurozone-crisis-nearly-over>>
- LAPAVITSAS, C. y otros (2011): “Breaking Up? A route out of the eurozone crisis”, en *Occasional Report* N° 3, Research on Money and Finance, November, England.

- LARA, C. (2013): “El desarrollo de la crisis global y el futuro de la moneda mundial”, en *Red de Estudios de Economía Mundial (REDEM)*, Santiago, Chile.
- LARA, C. Y SILVA, C. (2009): *Las relaciones económicas entre Unión Europea y América Latina. Sus aspectos laborales (1990-2007)*, Confederación Sindical de Trabajadores y Trabajadoras de las Américas (CSA), São Paulo, Brasil.
- RADICE, H. (february, 2013): “Reshaping fiscal policies in Europe: Enforcing austerity, attacking democracy. The fiscal compact of december 2011”, en *Social Europe Journal* [En línea] disponible en <<http://www.social-europe.eu/2013/02/reshaping-fiscal-policies-in-europe-enforcing-austerity-attacking-democracy/>>
- ROTTGEN, N. (december, 2012): “Changing the debate on Europe”, 2011 Dahrendorf Symposium in Berlin: Towards a European Political Imperative”, en *Global Policy* Vol.3, Supplement 1, Londres.
- ROUBINI, N. (21 january, 2013): “The global economy’s rising risk”, en *The Project Syndicate. A World of Ideas* [En línea] disponible en <<http://www.project-syndicate.org/commentary/the-global-economy-s-rising-risks-in-2013-by-nouriel-roubini>>
- RUEDA-JUNQUERA, F. (2009): “¿Qué se puede aprender del proceso de integración europeo? La integración económica de Europa y América Latina en perspectiva comparada”, en *Revista Nueva Sociedad* N° 219, Venezuela.
- SOROS, G. (10 de enero de 2013): “La crisis de valores de Europa”, en *Financial Times*, New York.
- SOROS, G. (2012): Entrevista realizada a George Soros en *Financial Times* y traducida al español en *Expansión: La crisis del euro acaba de entrar en una fase menos volátil pero más letal* [En línea] disponible en <<http://www.expansion.com/2012/04/12/economia/1334214369.html>>
- SPRINGFORD, J. AND YOUNGS, R. (2013): “La estrategia comercial europea: ¿oportunidad o riesgo?”, en *Fundación para las relaciones internacionales y el diálogo exterior (FRIDE)*, Madrid, España.
- STIGLITZ, J. (27 de diciembre de 2012): “Un año al límite”, en *Financial Times*, New York.
- STOCKHAMMER, E. (2013): “Internal devaluation and the crisis in Europe”, en *Social Europe Journal* [En línea] disponible en <[http://](http://www.social-europe.eu/2013/02/reshaping-fiscal-policies-in-europe-enforcing-austerity-attacking-democracy/)

www.social-europe.eu/2013/01/internal-devaluation-and-the-crisis-in-europe/>

THE ECONOMIST (17 de diciembre de 2012): “La crisis de la zona euro. El problema del crecimiento”, Londres.

TSOUKALIS, L. (december, 2012): “The political economy of the crisis: The end o fan era?”, en *Global Policy Journal* Vol.3, Supplement 1, Londres.

WEEKS, J. (2012): *Greece: Chronicle of a default foretold* [En línea] disponible en <<http://jweeks.org/47%20Greek%20default.html>>

